大阪のビジネスを熱くする

bplatz press

ビープラッツプレス

大阪市の中小企業情報紙
大阪産業創造館
http://www.sansokan.jp/

2011.02
FEBRUARY
VOL.121

次代を切り拓く若手経営者に捧ぐ

強いリーダーになるための条件

業界からの脱却で新業態へ 社内の変革は「自らが動く」

▲加工販売を始めるときに200万円で購入した中古の汎用切断機。結果的に卸業の扱い量自体も、1.5倍に増えた。

当社は祖父が創業した会社ですが、私はまったく継ぐ気がなかったんです。大学卒業後は鉄鋼リース会社で13年間のサラリーマン生活を送った後、リース会社を起業しました。ところが、当時、社長だった叔父から、後を継いでほしいと打診を受け、迷った挙げ句引き受けることにしました。当時の三栄金属は、老舗だし財務内容も良く業界の中でも盤石な会社といったイメージだったと思います。一方で、逆に業界特有の旧態依然としたところも否めなく、新興勢力に押されている印象もありました。

実は、前職時代に当社とは仕入先として付き合いがあったのですが、「単に鋼材を卸すだけでなく、切断や穴あけなどちょっとした加工をやってくれれば、もっと発注量を増やせるのに」と、顧客のひとりとして何度か提案してみたことがありました。でも、聞き入れてもらうことなく何年か経過していました。

そして2008年に社長に就任して、まず取り組んだのが加工販売事業への進出でした。ところが役員たちは猛反対。得意先の領域に一部踏み込んでしまうのと、設備投資額が大きく、リスクがあるというのがその理由でした。そこで、「試験的に」という名目で中古の汎用切断機を購入し、自分で加工を始めたんです。スーツで来客対応をした後、作業服に着替え、現場に走る日々(笑)。進むべき方向は間違いないと確信していたので迷いはありませんでした。私が本気なのを見て、初めは様子を見ていた社員も徐々に加工を手伝ってくれるようになりました。「機械を遊ばせておくわけにはいかない」と営業担当者も仕事を取ってくるようになり、いつのまにか機械がフル稼働するまでに。受注が急激に増えていったこともあり、以前から付き合いのあった鋼材加工の会社を2010年に事業統合し、本格的に加工販売に乗り出すことになったんです。このときばかりは役員も全員賛成してくれました(笑)。

また、この業界は電話一本で注文を受ける「待ちの営業」が一般的ですが、私は組織には情報が最も重要だと考えているので、自分自身も毎日いろんなところに出向いて行ってなるべく多くの人に会うようにしています。また営業担当には「どんどん外に出ろ」と発破をかけています。最初は彼らも躊躇していたようですが、みるみるうちに積極的になっていきました。会議では出てこない現場の本音を聞きだそうと、よく社員を飲み会に誘うんですが、「海外進出するなら自分に担当させてくれ」とアピールしてくる若い社員もいたりして、こっちがたじろぐほど(笑)。頼もしい限りですけどね。

三栄金属株式会社
代表取締役社長 和田 康一郎氏
http://www.san-ei-metal.co.jp/
TEL 06-6581-1441

会社DATA
設立／1950年　**資本金**／1億円
従業員数／90名　**事業内容**／建築や土木などに使われるH型鋼、丸棒鋼などの鋼材を、関西一円を中心とした西日本の小売店、ゼネコンなどに卸している。大阪市内3カ所の倉庫に約2万トンの鋼材を在庫しており、年商は約120億円。2010年から加工事業に本格参入し、業容を拡大している。

リーダーシップの発揮は「経営者としての自分」を知ることから

大学卒業後の22歳で家業の美容室に入社し、それからの約10年は苦難の連続でしたね。経営に専念するため1年で現場を離れ、マネージャーをしていました。ところが美容室は職人集団です。「ハサミを持たないヤツになにがわかる」と言われ、給料日後に先輩に呼び出されて「なんでお前に俺の給料を決められなあかんねん」と圧力をかけられました。正直リーダーシップを発揮するどころではありませんでしたね（笑）。気づけば、入社5年目までに責任者が全員辞めてしまい、自分より年上の社員がひとりもいなくなってしまいました。その結果、入社時に「7店舗、社員数55名、年商2億円」規模だった会社が、5年後に「4店舗、社員数20名、年商1億円弱」まで業績が悪化してしまったのです。いま思えば、会社の規模に二代目としての自分の器が追いついていなかったのでしょう。

崩れかけた組織を立て直すため、社員が育つ環境づくりを一から始めました。私はブルドーザーのように社員を牽引するタイプでもなければ、技術者でもない。そんな自分がリーダーとしてできることは、社員が美容師として立派に育ってくれる「場」をつくることだと考えたのです。

価値観を共有できる組織にするため生え抜き主義を徹底し、1年目から美容師を育てる教育システムづくりに取り組みました。そして試行錯誤の末、1993年に大阪府の認定職業訓練「職業能力開発校」に認定される教育システムを確立。「教え教えられ」をモットーに、基礎教育、新人研修、マンデースクール、外部コンテストの4本柱で一人前の美容師を育てる環境が整いました。このシステムを確立した2年後には15年ぶりに新規出店を行い、現在は「8店舗、社員数61名、年商3億7千万円」まで業績を伸ばしています。これも人が育ってくれているからこそです。

経営者としての経験を積む中で学んだのは、二代目は「自分を知らなければならない」ということ。自分はどのタイプの経営者なのかを知ることで、リーダーシップの発揮の仕方が見えてきます。

また、リーダーは〝火事場〟を起こしてはいけません。例えば問題が起こったとき、経営者が指揮をとって鮮やかに解決する姿は、確かにカッコいいでしょう。しかし問題が起きたというのは、リスクを放置していたということです。真のリーダーはリスクの芽を察知し、問題の発生を事前に食い止めます。変化の激しい時代だからこそ、リーダーにはリスク回避する能力がますます求められるでしょうね。

▼▶新入社員は入社後、毎月第１月曜日のアシスタントレッスン、月２回の社内テストなどを経て３年後のスタイリストをめざす。

株式会社ミネ
代表取締役社長　前田 浩司氏
http://www.pina-mine.jp/
TEL 06-6923-0901

会社DATA
設立／1961年　**資本金**／1,000万円
従業員数／61人　**事業内容**／美容室8店舗を展開。中途採用を一切行わず、大阪府の認定職業訓練「職業能力開発校」に認定された独自の教育システムで美容師を育成する生え抜き主義を徹底している。

「協調」で生まれたスピード感 「世の中にないものをつくる」

当社は85年の歴史を持っており、私で3代目です。食にかかわり続けて蓄積したノウハウを生かして、最近では、野菜がたっぷり入った具ソースや、食品にかけても安全な除菌剤などの新商品を次々に出しています。事業を進めていく上でのキーワードは安全、品質、味の三つ。一つ間違えば命取りになるだけに、これらを徹底させなければなりません。

例えば、「報連相」という言葉がありますが、私は「確相連報」という言葉にこだわっています。まず何をするか確認をし、その上でどうするか相談をし、周りに連絡してから行動し、結果を報告。そしてまた問題が出てくれば相談する。この順序こそが大切です。

一般的に「協調」というと、一人ではできないことをお互いが助け合うことですが、当社では、本来の意味に加え仕事のスピードを速めることを『かわかみ流の「協調」』としています。しかし、作業に追われ、いわれたことをこなすだけの仕事ではいけません。だからこそ、社員が考え、自然に行動に移せるようになるまで繰り返し伝えるようにしています。

ある時、賞味期限切れで廃棄処分になる商品が年間500万円近くになっていることがわかりました。それが稟議書一つだけで処分が決まり、痛みを感じない作業になっていたことに憤りを覚えました。私は、廃棄商品を保管しておくように指示し、半年間分ほど溜まったところで廃棄用のトラックに全員で積み込ませました。商品をもっと大切にできるのではないかという私なりのメッセージです。廃棄する時にはトラック5台分にもなり、中には涙ぐむ社員もいました。ここから無駄にしないための新しい工夫が生まれてくるのです。

うちの新商品開発のコンセプトは「世の中にないものをつくること」。以前は、私が多くのアイデアを出し、社員が形にしていました。その中には社員が取り組む前から「できるわけない」と感じるものもあったようです(笑)。10年前から、毎朝、社員全員で勉強会をしていますが、そのせいか最近では、いろんなアイデアが自由に出てくるようになりました。あきらめたら負けです。大学との共同開発では商品化までに10年以上かかるものもありますが、社員全員が「まずやってみよう」「できるかもしれない」という意識を共有し、スピード感を持って取り組める限り、新商品の開発の可能性は無限です。自由であってもぶれない社員は私の誇り。どこに出してもよそには負けないと自負しています(笑)。

▼10年前から、毎年新年に社長がまとめる冊子を使って毎朝の朝礼時に勉強会を実施。5年前からはテレビ会議システムを使って各事業所も参加。

株式会社かわかみ

代表取締役 川上 大雄(ひろお)氏

http://www.kawakami.co.jp/

TEL 06-6463-1313

会社DATA

創立／1925年　**資本金**／4,950万円

従業員数／50名　**事業内容**／品質改良剤をはじめとする食品添加物や業務用キムチ液、浅漬調味液などの調味料を製造。2003年、中国・青島に残留農薬等の検査会社を共同出資で設立。

経営者に求められるのは正しい価値観と〝聞く力〟

会社は社会に貢献する製品やサービスを創出し、雇用を守り続ける社会的使命を帯びています。その使命をまっとうし続けるためには、存続・発展しなければなりません。そのとき、リーダーに求められるのは、メンバーを巻き込んで組織の総合力を発揮する「コミュニケーション力」。会社は経営者ひとりの力ではなく、社員一人ひとりの心を束ねて組織化できてこそ、持続的な成長が可能になるからです。

コミュニケーション力は、言い換えるとコーチングスキルです。コーチングとは、相手が目標に向かって前進するのを対話を通じて支援してあげること。経営者はトップダウンで指示を下すのは得意でしょう。しかし社員が10人いれば10通りの考えがあります。現場の最前線に出ている彼らの声に耳を傾け、理解する。つまり〝聞く力〟こそが、経営者に求められる本当のリーダーシップなのです。

経営者が聞く力を身につけると、現場から業務のアイデアが出てくるようになる。なぜなら、経営者が聞く耳を持つことで社員が心を開き、議論の場ができるからです。自由闊達な議論の中から生まれたアイデアをリーダーが認め、任せることで組織が活性化します。

例えば、当社がリーダー研修を担当しているある木材会社の専務は、「大声で怒鳴らない」という目標を設定することで、「社員から業務の改善案が出始めた」と言います。そしてアイデアを認めて実行したことで、3割の不良率が1割に減少し、1カ月の粗利が900万円も増えました。リーダーが耳を傾ける姿勢を持ったことで組織が大化けした好例といえるでしょう。

ただし、リーダーが聞く力を磨く上で大切なことがあります。それは、正しいものの見方、考え方を身につけることです。社会に貢献する気持ちと、周りの環境はすべて自分が引き起こしているという認識。この正しい価値観をベースにした使命感を持ち、リーダーシップを発揮してこそ、組織を一致団結させることができるのです。

税理士小笠原/河原事務所
代表 小笠原 士郎氏
TEL 06-6205-8960
http://www.management-facilitation.com/

事業内容／財務の知識をもとに経営計画の策定や学習組織づくりなど、経営サポート全般を行う。「なにわあきんど塾(下記参照)」では経営計画・財務を担当。「あきんど塾は若手経営者や後継者に必要な経営学が学べるだけでなく、異業種交流ができたり、この塾を卒業した歴代経営者とのタテのつながりが持てる貴重な場だと思いますよ（小笠原氏)」。

なにわあきんど塾 第26期生募集

未来を切り拓く 若手経営者 後継者のための塾

「なにわあきんど塾」は、25年間の実績を持つ若手経営者・後継者の育成プログラムです。
時代・環境の変化に柔軟に対応し会社を存続・発展させていくリーダーになるために必要な視点や心構え、
経営計画をつくる力、実践のためのスキルに至るまで、経営マインドを刺激する材料がふんだんに盛り込まれています。

募集締切 2011年3月16日(水)17:00 ※書類必着
開催期間 2011年5月12日(木)～2012年3月※1
開催場所 大阪産業創造館 他
定　員 30名※2
費　用 230,000円(消費税、資料代含む)※3
主　催 大阪産業創造館
応募方法 詳細・資料請求についてはWEBサイトをご覧ください。

※1.日程は予定、講座は原則として木曜日夜間(18:30～20:30)その他、合宿(3回)、特別講座(3回)があります。
※2.応募多数の場合は、審査の上、入塾者を決定します。※3.合宿費・特別講座費が別途必要です。

http://www.sansokan.jp/akindo/

【問い合わせ先】なにわあきんど塾事務局　〒541-0053 大阪市中央区本町1-4-5 大阪産業創造館13階　〈受付時間〉10:00～17:30 ※土日祝を除く
TEL：06-6264-9904　FAX：06-6264-9899　E-mail：akindo@sansokan.jp

2»3月EVENT information

February ››› March 2011

ビジネスに直結する商談会やセミナーをはじめ、ビジネスネタが見つかる交流会など、
大阪産業創造館で開催されるものを中心に紹介。
「ビジネスに役立つスキルを身につけたい！」「ビジネスパートナーを見つけたい！」人に最適。

大阪産業創造館 イベントインフォメーション

**大阪産業創造館主催の
イベントの詳細・お申込みは**

ウェブサイト
http://www.sansokan.jp/events/
問合せ 06-6264-9911
※大阪産業創造館主催以外のイベントは、
各主催団体にお問合せください。

※下記イベントの内容は変更することがあります。また、満席になり次第、締め切りになることもあります ※特に注釈のないものは税込み料金
※大阪産業創造館が主催するイベントのご参加には事前のお申込みが必要です
※お電話・メールでのお申込み受付はしておりません。インターネットからお申込みください

解説 🕓=開催時間 ¥=費用 🏢=場所 ☎=問合せ

学ぶ

【スペシャルセミナー】
キッズシティージャパン創業者に学ぶ開拓精神と市場育成

▶2月17日(木)

「キッザニア」を日本に誘引した住谷栄之資氏が登場。観光業界・飲食業界、そして現在のキッザニア運営に至るまで、数々の事業を開拓し市場を生み出してきた経験を振り返りながら、その着眼点や今の時代に感じること、今後の展開について語る。

講師:(株)キッズシティージャパン
代表取締役社長 住谷栄之資氏

🕓18:30～20:30 ¥1,000円
🏢大阪産業創造館4F イベントホール

学ぶ

【ナレッジセミナー】《特別講義》
社員が経営者のように考え、働く会社のつくり方[第2弾]

▶申込締切:2月17日(木)
開催日:2月23日(水)

社員が「自ら計画を立て、チェックし、改善し、その目標の達成に責任を持つ」仕組みを、西尾レントオール(株)の人事最高責任者としてつくり上げ、実践した東川氏が、事業を再定義し、会社の目標を社員の目標に落とし込み、達成させる仕組みを実践例を交えながら語る。

講師:自創経営センター代表 東川鷹年氏

🕓14:00～17:00 ¥5,000円
🏢大阪産業創造館4F イベントホール

学ぶ

〈ものづくりセミナー〉
塩化ビニル利用の実際と将来

▶2月18日(金)

生活雑貨や工業用途まで広く利用されながら、環境ホルモン、ダイオキシン問題などの安全性、リサイクル性に疑問を持たれている「塩化ビニル」をテーマに、その安全性、環境負荷の検証と塩ビを取り巻く今後の動向を解説する。

講師:塩ビ工業・環境協会 広報部長 一色実氏

🕓14:00～16:00
¥1,000円
🏢大阪産業創造館4F イベントホール

学ぶ

【入門講座】"はじめて"の○○セミナー〈資金繰り篇〉
会社の成長に必要な資金繰りを学ぶ

▶2月22日(火)

起業後間もない経営者が失敗しがちな資金管理。サラリーマン時代に資金管理を経験したことがない方向けに、手形の基本的な扱い方や売掛金・買掛金の注意すべきポイント、資金繰りについての考え方などを解説する。

講師:大阪産業創造館 経営相談室(あきない・えーど)
スタッフコンサルタント 中田英智氏

🕓18:30～21:00
¥1,000円
🏢大阪産業創造館6F 会議室AB

商談する

【技術革新フェア】【展示商談会】
ライフイノベーションにつながるロボット・RTの活用～介護・福祉、医療編～

▶2月23日(水)、24日(木) ※入退場自由・要予約

介護・福祉、医療分野での活用が期待されるロボット・RTを活用した商品やサービスを紹介する展示商談会。リハビリ機器、ロボットスーツや転倒などの異常を検知するシステム、病院、施設の運営サポート製品など幅広く展示。

🕓10:00～17:00 ※企業展示
¥無料
🏢ATCエイジレスセンター
☎ロボットラボラトリー TEL06-6347-7877

学ぶ

【技術革新フェア】【併催セミナー】
インテルの介護・医療分野における取組み～その狙いと今後の展開～

▶2月23日(水)

半導体のメーカーのインテルが、医療・介護分野に特化した事業展開を行う狙いと今後の戦略を、聖路加国際病院での取り組みやGEとの提携など具体的な事例、実績とともに講演する。

講師:インテル(株) 法務・渉外統括本部 渉外 兼
政府渉外 部長 杉原佳尭氏

🕓13:30～15:00 ¥無料
🏢ATCエイジレスセンター
☎ロボットラボラトリー TEL06-6347-7877

学ぶ

【ロボラボトークセッション】
パナソニックの医療福祉分野での戦略

▶2月23日(水)

パナソニック(株)ロボット事業推進センター本田氏を講師に迎え、電動ケアベッド、洗髪ロボット、注射薬払出ロボットシステムなど最新製品の概要とともに、その開発の背景にある医工連携、看工融合などの取り組みを紹介する。

講師:パナソニック(株) 生産革新本部
ロボット事業推進センター 所長 本田幸夫氏

🕓17:00～19:30 ¥無料
🏢ATCエイジレスセンター
☎ロボットラボラトリー TEL06-6347-7877

学ぶ

【技術革新フェア】【併催セミナー】
フィリップス×マッスル医療機器に活用される大阪のロボット技術

▶2月24日(木)

世界最大級のエレクトロニクスメーカーの医療分野における取り組みとニーズを公開！また、同社に部材を供給する、一体型ACサーボシステム開発販売企業の開発秘話や経緯、両社の戦略を講演する。

講師:(株)フィリップス エレクトロニクス ジャパン
代表取締役社長 ダニー リスバーグ氏
マッスル(株) 代表取締役社長 玉井博文氏

🕓13:30～15:30 ¥無料 🏢ATCエイジレスセンター
☎ロボットラボラトリー TEL06-6347-7877

学ぶ

【技術革新フェア】【併催セミナー】
産総研技術移転ベンチャーが語る、研究成果を世に出す為の戦略

▶2月24日(木)

産総研で研究開発された、「生活支援用小型軽量ロボットアーム」の技術を紹介。また、同研究所のベンチャー創出・支援の取り組みも紹介し、ターゲット設定や戦略立案の方法など、研究成果をビジネス化するための考え方、ノウハウを解説。

講師:(独)産業技術総合研究所 主任研究員
ライフロボティクス(株) 取締役(CTO)
尹 祐根(ユン ウグン)氏 ほか

🕓16:30～18:00 ¥無料 🏢ATCエイジレスセンター
☎ロボットラボラトリー TEL06-6347-7877

相談する

ものづくりデザイン個別相談会
～プロダクト(工業)デザイナーに直接相談！～

▶申込締切:2月25日(金)
開催日:3月9日(水) ※事前予約制

「製品開発にデザインを導入したい」「デザイナーの客観的な意見が聞きたい」など、製品開発におけるデザインについて悩みを持つ中小製造業が対象。知識と経験豊富なデザイナーに直接相談できる完全予約制の相談会。

※申込企業多数の場合は抽選

🕓13:30～14:30／15:00～16:00
¥無料
🏢大阪産業創造館3F マーケットプラザ

学ぶ

【入門講座】"はじめて"の○○セミナー〈営業篇〉
営業未経験者のための基本講座

▶3月1日(火)

自社の営業力を自己診断し、最適な営業方針・スタイルを考えながら、営業方針や目標の設定、自社ならではのアクションプランを作成し、最適な営業スタイルを確立する方法について解説する。

講師:(有)プロフィット 代表取締役 戸田浩司氏

🕓18:30～21:00
¥1,000円
🏢大阪産業創造館6F 会議室AB

商談する

【ものづくり技術展示会】
大阪が誇るものづくり企業集積地
～西淀川の優良企業が大集合～

▶3月2日(水) ※入退場自由・要予約

クリーンFA関連機器・電池関連部品製造装置の設計製作、レアメタル化合物の総合メーカー、鋳造用木型樹脂型メーカーなど西淀川区内の企業が出展する商談会。各社独自の技術・商品について展示＆プレゼンテーションを実施する。

🕓13:00～17:00〈展示会〉 13:30～15:00〈セミナー〉
15:10～〈出展企業プレゼンテーション〉
¥無料
🏢大阪産業創造館3F マーケットプラザ

学ぶ

〈ものづくりセミナー〉

あっぱれEVプロジェクト ～電気自動車 Meguru～ 町工場のおやじ 電気自動車に挑む

▶3月2日(水)

大阪の中小企業４社が電気自動車を開発して話題の「あっぱれ EV プロジェクト」リーダー淀川製作所 小倉社長によるセミナー。地場産業の再生・活性化をめざした電気自動車「Meguru」の開発秘話から今後の展開を語る。

13:30～15:00
¥無料
大阪産業創造館3F マーケットプラザ

その他

【新規パートナー募集説明会】

マイクロソフトが協業・開発パートナーを大募集！

▶3月3日(木)

マイクロソフトが立ち上げるクラウドサービスと、マルチタッチ対応のWindows Slate パソコンを活用した新しいビジネスモデル、サービス、技術の提案を受け付ける。まずは説明会にて同社のニーズや狙いを伝える。

13:30～16:30
¥無料
大阪産業創造館4F イベントホール

学ぶ

【入門講座】“はじめて”の○○セミナー〈Web活用篇〉

「成果に繋げるWebサイト」活用の基礎知識

▶3月8日(火)

既存のホームページを効果的な販促ツールとして活用するために、ホームページの役割を見直し、コストをかけずに運用を行うポイントを解説する。 ※ネットショップは対象外

講師：(株)コミュニケーター 代表取締役 横井孝治氏

18:30～21:00
¥1,000円
大阪産業創造館6F 会議室AB

商談する

「工業製品×設計×デザイン」マッチング展 ～設計・デザインができる企業が大集合！～

▶3月9日(水) ※入退場自由・要予約

家電製品や医療機器、携帯電話やＩＴ機器などの工業製品・機器の設計・開発・デザインの部分請負から一括請負を行う企業が出展する商談会。各企業によるプレゼンテーションのほか、製品設計の流れやポイントを解説するセミナーも行う。

11:00～17:00〈展示会〉 13:30～15:00〈セミナー〉
15:00～〈出展企業プレゼンテーション〉
¥無料
大阪産業創造館3F マーケットプラザ

学ぶ

〈ものづくりセミナー〉

イメージをカタチに！ 製品開発・設計における ポイントとは？

▶3月9日(水)

工業製品の設計・デザインの委託先を探している企業が対象。アイデアをカタチにするまでの一連の流れを紹介しながら、安全性、機能性、デザイン性など多くの要素が求められる工業製品の開発・設計のポイントを解説する。

講師：(有)インターデザイン研究所 代表 上田幸和氏

13:30～15:00 ¥無料
大阪産業創造館3F マーケットプラザ

学ぶ

【ワンコインセミナー】

元気な会社をつくる メンタルマネジメント「5つの方法」

▶3月9日(水)

ストレス社会と言われる現代において、経営者にも重要視されつつある“メンタルマネジメント”力。23,000 件を超える豊富な臨床事例を持つ講師が、実行できる具体的な事例を織り込みながら、この力量を高める方法を伝える。

講師：人間関係研究所主宰 有吉實氏

19:00～20:30
¥500円
大阪産業創造館6F 会議室AB

学ぶ

【スペシャルセミナー】

前Jリーグチェアマンが語る 理想の組織とは

▶3月10日(木)

昨年夏まで第３代Ｊリーグチェアマンとして活躍、セレッソ大阪の経営者、ヤンマーサッカー部監督としての経歴を持つ鬼武健二氏を迎え、異なる組織を束ね続けた経験をもとに、理想の組織像や、数々の苦境を乗り越えてきた秘話を語る。

講師：(財)日本サッカー協会 名誉副会長 鬼武健二氏

14:00～16:00
¥1,000円
大阪産業創造館4F イベントホール

学ぶ

【入門講座】“はじめて”の○○セミナー〈販促篇〉

商品・サービス・会社の情熱を 御社らしく魅せる宣伝テクニック

▶3月15日(火)

ブランドコンセプトのつくり方や、広告・販促・PR の考え方など、商品・サービスに込めた想いを顧客にわかりやすく伝えるために知っておくべきポイントと、具体的な実践方法について解説する。

講師：情熱の学校 学長 エサキ ヨシノリ氏

18:30～21:00
¥1,000円
大阪産業創造館6F 会議室AB

商談する

【「省エネ・コスト削減」ソリューションフェア】〈商談会〉

「企業のグリーン化」に関する 情報大集合！

▶3月16日(水)※入退場自由・要予約

これからさまざまな対策を求められるようになる「省エネ対策」。中小企業が取り組むことのできる省エネ対策（技術、サービス、システム）を提供する企業の商談会を開催する。

13:00～17:00 ¥無料
大阪産業創造館3F マーケットプラザ

同時開催セミナー 「間違いだらけの温暖化対策～賢く省エネ・コスト削減を行うには」ほか

学ぶ

なにわあきんど塾 第26期生募集

▶申込締切:3月16日(水) ※17:00まで 書類必着
開催期間:5月13日(木)～2012年3月

若手経営者・後継者のためのビジネス・スクール「なにわあきんど塾」の受講生の募集。約1年間かけて、数々のカリキュラムや同期生との交流を通じて、経営者に必要な知識やスキルを身につけ、経営計画を作成していく。

¥230,000円
※上記費用の他に合宿費、特別講座費が必要

商談する

【ものづくりビジネスマッチング展】

ゴムに関するお悩み解決商談会！

▶3月18日(金) ※入退場自由・要予約

各種合成ゴム製品の材料、製品開発・製造・加工をするものづくり企業が出展する商談会。新しい素材の情報収集やゴム製品メーカーと新製品開発に取り組みたい企業は必見。

13:00～16:30
¥無料
大阪産業創造館3F マーケットプラザ

学ぶ

【ナレッジセミナー】

これからの時代を生き残る「戦略的高収益会社のつくり方」

▶3月18日(金)

日常の税務会計を「過去会計」、将来に向け高収益会社をつくり込んでいく会計を「未来会計」と位置付け、会計を駆使し、漠然とした経営から脱却し、戦略的経営に方向転換するポイントを伝える。

講師：Brain Trust Group 代表 長濱晋氏

18:30～20:30
¥1,000円
大阪産業創造館6F 会議室AB

学ぶ

【ものづくりトピックスセミナー】

次世代電気自動車(EV)の挑戦

▶3月22日(火)

注目を集める電気自動車の現状と国内外における開発動向を紹介するセミナー。中小企業が参入するための取り組みや、最近の電気自動車に関わる周辺技術の開発状況も紹介する。

14:00～16:00
¥1,000円
大阪産業創造館4F イベントホール

その他

ロボティクス・フォーラム2011 次代を担う、ロボット系若手研究者との新たなコラボレーション

▶3月22日(火)

日本各地で研究発表や技術普及活動を行っている、日本ロボット学会の各ネットワークの若手研究者が、最新の研究成果やこれからの研究の方向性などを発表。後半では(株)村田製作所や大阪大学などのロボット技術担当者が、研究シーズの事業化などについて、産学の枠をこえた本音をぶつけ合うディスカッションを行う。

13:00～19:00 ¥無料
大阪産業創造館3F マーケットプラザ
☎ロボットラボラトリー TEL06-6347-7877

学ぶ

【ナレッジセミナー】

強い組織、売れる組織のつくりかた ～中小企業経営者のためのマネジメント5つのスキル

▶3月25日(金)

社員に影響力を与え、効率的に会社を動かしていける経営者となるために必要なマネジメント力。きわめてシンプルなマネジメント・スキルのエッセンスを、実際に導入し成果に結びついた事例紹介を交えて伝える。

講師：小森コンサルティングオフィス 代表 小森康充氏

14:00～16:00
¥1,000円
大阪産業創造館4F イベントホール

独自の技術・戦略を持つオンリーワン企業を紹介！

アタック！オンリーワン

vol.096

▶副原料となる添加剤専用の自動計量装置。生コンクリート計量での技術から派生し、あらゆる粉体の高精度計量を可能にした。

電力計測や生コン計装の草分け 多品種の粉体自動計量を可能に

大手企業の技術者として経験を積んだマッチングナビゲーターが、独自技術を持つ企業を訪問し、技術的な課題や販路開拓に関する悩みの解決を助ける『ビジネスチャンス倍増プロジェクト』。このプロジェクトで出会ったオンリーワン企業を紹介！

●

大正5年創業という、90年以上の歴史を持つタケモトデンキは計量・計測機器のプロフェッショナル集団だ。戦後は電熱器を製造していたが、電気指示計器製造を再開する。昭和27年からは、現在の主軸事業である生コンクリートの計量制御システムを手がける。近年は、マイクロ波を利用し、原材料の砂に付着する水分量を測る「水分計」も開発し、建設業界で知れ渡っている。

事業の根幹である電力計測は、省エネの流れで消費電力の“見える化”が課題。そこで同社が提案するのが、電力線通信システム。30年前から取り組むこの事業は、屋内の電気配線を使う通信方式。「中継器3台を使えば最大600mまで送信可能。コンセントがあれば使えるので配線工事の必要がなく、電気使用量をチェックできるデマンド監視でコスト削減に活用できます」と三宅氏。工場やビル、外食店などで利用されている。

さらに力を入れているのが、粉体計量という分野。主原料の計量を自動化している企業は多いが、副原料の計量が問題となっている。人の手で行う企業が多い中、同社では「粉体自動計量装置」を開発した。「1～10種類まで対応でき、それぞれ数グラム～2トンまでの計量が可能です。もちろん、異物混入も防止。食品・医薬・化学品など幅広い業界で利用され、海外からのオファーも増えています」。流動性の高いものや浮遊しやすいものなど粉によって性質が異なるため、それに合わせた計量システムの設計が必要。「機械、電気制御、生産管理システムすべてトータルで提案できます。粉体計量での長年のノウハウがありますから」。

タケモトデンキ株式会社
代表取締役社長 三宅 康雄氏
http://www.takemotodenki.co.jp/
TEL 06-6300-2111

「一番早く相談される企業になる」というのが三宅氏のめざすところ。海外の技術提携による生産など、今後はグローバル化を推進する。

会社DATA　設立／1948年
資本金／9,000万円
従業員数／215名

大阪産業創造館 ビジネスチャンス倍増プロジェクト事務局　TEL 06-6264-9898

詳細はこちら ➡ http://www.sansokan.jp/bcbp/

賢者は先人に学ぶ！⑮

大西 信平（1906-1989）三重県出身

卸売にセルフ販売形式を採用、「船場」に革命を起こす。創業以来、経営の拠り所としてきた計数管理を徹底するため、流通業界で世界初のオンラインリアルタイムシステム・コンピュータを導入。

真似というものは、もとのものより必ずよくなければならない

真似の対象とは自らが創り出そう・身につけようと考えているヒントだと捉えるべきで、そのヒントを発見したとき、そが、相手を追い越す絶好のチャンスと言える。激しい競争を繰り広げている社会の中で、ただ真似るだけというのは怠惰な人間の行いに過ぎない。

「大阪企業家ミュージアム」
場所 大阪産業創造館 地下1F
入館料 大人1名300円
休館日 日・月・国民の祝日、年末年始、お盆
開館時間 10:00～16:30（水曜のみ20:00）
※団体見学の場合は事前にお申込みください
TEL 06-4964-7601
URL http://www.kigyoka.jp/

「社長にイエローカード」タグチマンが行く

大阪産業創造館 経営相談室
室長 田口 光春氏

経営相談室のコンサルタント6名をまとめる。休日は少年サッカーの審判をつとめ、夜更けには徳利片手に経営者への熱い思いを語る頼れる親父。

スポーツにみる「できるリーダー」像

経営者が抱える課題解決の相談窓口「経営相談室」
http://www.sansokan.jp/akinai/

読者の皆さんは野球、サッカー、ラクビーでは、どのスポーツが一番好きですか？私は断然ラクビー！週末はサッカーのレフェリーをしている私がなぜ？と思われそうですが。

野球は1球1球、1プレイ1プレイのたびに監督・ベンチから作戦指示が出せます。サッカーでは、試合中に監督がベンチからピッチサイドまで出て、選手へのアドバイスができます。ラクビーではサッカーのようなベンチはなく、監督も観客席から試合を見守ります。ハーフタイム以外は選手に指示できません。

この違いから、選手が自主的にプレイするラクビーが最も面白いスポーツだと思えるのです。いちいちベンチに指示を仰ぐ、ベンチから指示を出す他のスポーツと違い、キックかスクラムかを選択するのは選手自身。それが試合を分けるターニングポイントになることも。ただラクビーも最近のルール改正で選手交代が可能となり、ベンチワークが試合を決する場合もあり、面白みが少し失われた気がするのは私だけでしょうか。

さて企業経営におけるリーダーについて考えてみましょう。

部下の行動をいちいちチェックし、都度細部にわたり指示を出すのが野球型。

事前に全体の方針を明確にし、組織内のお互いの役割を確認（指示）したら、実際の活動では細かな指示を出さないのがラクビー型。

両者の中間がサッカー型でしょう。

いずれのタイプも一長一短があります。事業運営の現場では、部下の性格、能力、特性を見極め、それにあったタイプを選択することが優れたリーダーといえましょう。

サッカー小僧がよく言うことに「試合中の監督はうるさかったけど、そんなの聞けるわけない」。試合（実務）中のアドバイスは邪魔になる場合もあり。自ら考えて行動させることが成長を促し、手取り足取りは自立心育成の妨げに。ベンチばかり気にするのは面白くない。

因みに私も口うるさく言われると横を向くタイプです。天邪鬼（あまのじゃく）ですから。

熱いぞ！大阪ビジネスシーン

新商品開発編

業界を進化させる新トピックスを紹介

【ボイド管の撤去】ボイド管の縁をつかみ、上に引き抜く

【はく離作業】ボイドラップは簡単にコンクリートからはがすことができる

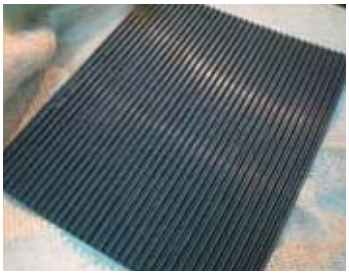
ボイドラップ・ボイド管ともに再利用が可能

穴あけ工法のゼロエミッションを提案

建築物のコンクリート打設工事では、配管・配線用の穴を確保するためにボイドと呼ばれる紙管が一般的なマンション工事において数百本単位で使われているという。ボイドの周囲にコンクリートを流し込んで穴ができると、ボイドはビリビリにはがされそのままゴミとして捨てられる。以前、空調工事の仕事に携わっていた尾子氏は、「一つひとつはがす大変な作業を楽にし、設備工事の仕事をもっとスマートにしたかったし、何よりゴミになることが気になっていた」という。そこで独立後、作業後のボイドを簡単に抜いて再利用できるようにするため、外側を包む材料の開発に挑むことにした。

お風呂のふたをイメージし、丸く巻きやすい形状、素材を考えた。初めはポリプロピレンを使ってみたが、紙管の大きさに合わせ現場で加工しやすいようにと柔軟でかつ丈夫な波型と平面のポリエチレンを張り合わせた形状に行き着いた。現場での検証作業を試みたが軒並み断られ、知人を頼って中国で実証を繰り返し、3年がかりで商品化にこぎつけた。

「環境に対する意識が高い大手ゼネコンや、CO2削減を積極的に進める官庁の担当者には理解が得られやすい」と尾子氏。紙管では水に弱く再利用に限りがあるため、塩ビ製の管と組み合わせた提案を行い、着実に採用実績を増やしている。「建築現場には古い工法が多く残っている。便利、省エネ、環境に負荷がかからない、をテーマに今後もさまざまな商品を開発していきたい」と意気込んでいる。



▶商品名は、ボイドを包むという意味で「ボイドラップ」。ボイドの外側に巻きつけてコンクリートを流し込み、養生した後に、ボイドが簡単に抜けるようになっている。

株式会社ＢＢｅｎｇ（ビー・ビー・エンジニアリング）

代表取締役　尾子（おおじ）善一（しんいち）氏

http://www.bbeng.co.jp/

TEL 06-6131-5450

会社DATA　設立／2009年
資本金／800万円　従業員数／3名
事業内容／建設資材のリサイクル製品の商品開発を行う。「いずれは優れた日本の工法を海外に伝えたい」と尾子氏。横文字の社名にしたのも当初から海外展開を視野に入れていたからだという。

広告

次はあなたが、
URテナントで叶えてください。

憧れのショップ経営、続々始まっています。

URテナント

URテナントならではの7つのメリット!

チャレンジスペースは最初の6ヶ月間賃貸料無料!
※一部テナントに限ります。
無料賃与期間は6ヶ月間（共益費・水道光熱費は使用者負担）。ただし、本来賃貸料の6ヶ月分の保証金が必要です。申し込み日から1ヶ月以内に保証金及び共益費（6ヶ月分）の入金が必要です。その後、最大3ヶ月間の開店準備期間があります。※住宅付賃貸店舗（施設）の住宅部分については家賃の無料期間はございません。

権利金・礼金・手数料不要 初期費用が安い
※敷金は賃貸料の6ヶ月分のみ

面倒な手続きいらず 保証人不要

開店までの準備期間中は ¥0 賃貸料無料
※工事期間最大3ヶ月

大型団地内の出店だから 潜在顧客が豊富

職住一致でおトクな 住宅付き店舗あり
※一部テナントに限ります。

子育てや高齢者支援施設の 優遇制度あり
※詳しくはお問い合わせください。

	団地名	部屋番号	所在地	床面積	月額賃貸料（円）	共益費（円）
チャレンジスペース募集物件	千島	3-133	大阪市大正区千島二丁目4番	104.58㎡	無料（7ヶ月目以降221,550）	9,580
		3-132		46.69㎡	無料（7ヶ月目以降 98,910）	4,790
	箕面粟生第7	104	箕面市粟生間谷西2丁目8番	61.00㎡	無料（7ヶ月目以降126,000）	6,320
	玉串西	3-103·3-104	東大阪市玉串町西三丁目1番	56.89㎡	無料（7ヶ月目以降 87,465）	5,220
		3-105		60.04㎡	無料（7ヶ月目以降 92,295）	5,220
		7-102		113.78㎡	無料（7ヶ月目以降175,350）	10,440
	小栗栖北	1-102 住	京都市伏見区小栗栖南後藤町6番	45.10㎡	無料（7ヶ月目以降108,150）	2,880
	壬生坊城第2	1-108	京都市中京区壬生坊城町48-3	47.57㎡	無料（7ヶ月目以降121,800）	4,850
	伝法	2-111·2-114	大阪市此花区伝法6-3	51.92㎡	無料（7ヶ月目以降 84,000）	4,450
一般募集物件	森之宮第2	6-102	大阪市城東区森之宮2	424.06㎡	728,700	52,880
		7-103		85.47㎡	187,950	13,220
	鈴の宮	11-101	堺市中区八田北町10-31	105.00㎡	198,450	4,060
	金剛	S2-1	富田林市寺池台一丁目9番	52.01㎡	69,090	1,740
	くすの木	1-103	泉大津市虫取一丁目5番	47.19㎡	101,220	3,200
	ささなみプラザ	21-101	大阪市北区長柄東二丁目1番	165.37㎡	319,200	17,280
	プロムナード関目	7-106	大阪市城東区古市3丁目8番	64.44㎡	161,700	4,100

	団地名	部屋番号	所在地	床面積	月額賃貸料（円）	共益費（円）
一般募集物件	千島	2-122 医	大阪市大正区千島二丁目4番	110.01㎡	201,810	9,580
	新豊里	4-113 内	大阪市東淀川区豊里2-1	237.98㎡	305,550	25,650
		5-107		68.32㎡	106,050	5,130
	東豊中第2	132-102	豊中市東豊中町5-2	42.50㎡	41,685	2,510
	玉川橋	2-2 住	高槻市玉川二丁目	36.14㎡	58,905	2,050
	北緑丘	23-203 医	豊中市北緑丘二丁目1番	61.42㎡	115,500	3,480
	富田	56-3 医 住	高槻市牧田町7番	82.24㎡	102,375	4,260
	水無瀬駅前	1-107	大阪府三島郡島本町江川2-13	59.79㎡	153,300	3,920
	釈尊寺第2	31-102	枚方市釈尊寺町25番	356.15㎡	203,700	22,960
	男山	D19-103	八幡市男山笹谷4-2	45.26㎡	43,260	4,960
	新多聞	252-102 住	神戸市垂水区本多聞四丁目1	69.37㎡	129,150	2,170
		255-101 医 住		76.94㎡	113,400	4,340
		256-101 医 住		110.80㎡	163,800	4,340

住 住宅付店舗　内 内装付店舗　医 診療所のみ

※住宅付店舗は別途住宅部分の賃貸料・共益費費用がかかります。
また、床面積には住宅部分の面積は含まれておりません。
※賃貸料・共益費は月額です。

上記以外にも物件をご用意しております 詳しくは〉〉〉

資料請求・お問い合わせ・お申し込みは［受付時間］午前9時30分～12時・午後1時～5時 土・日・祝日 定休

tel.06-6969-9044

一部のサイトを除きます。

URテナント 関西　検索

街に、ルネッサンス

UR UR都市機構

独立行政法人 都市再生機構
西日本支社 住まいサポート業務部 経営チーム
〒536-8550 大阪市城東区森之宮 1-6-85

［募集条件］●店舗の賃貸は原則「素地貸付（スケルトン貸）」（コンクリート打放し。天井、床、壁等各部に施工が必要となります）です。（一般、内装付物件もあります。）●店舗の内部の仕上げ工事および設備工事（冷暖房・電気・給排水等）は、原状復旧が容易な工法により賃借人において施工していただきます。なお、退去時には原状復旧していただく必要があります。（内装付物件の詳細につきましてはお問い合わせください。）●店舗の営業および取り扱う品目等について、宮公署の許認可を必要とする業種については賃借人の責任において所定の承認（認可）を受けていただきます。また、業種変更は自由に行えません。●店舗の経営を他の者に委託したり、あるいは店舗の全部もしくは一部を転貸し、もしくは店舗の賃借権を譲渡し、または他の店舗と交換することはできません。●都市機構が定める「使用開始可能日」には、必ず開店（営業開始）していただきます。●危険物を取り扱う業種および住宅団地内にふさわしくないと判断されるものについては申込みできません。●団地内の既存店舗と業種が競合する場合には、受付できない場合がございます。●住宅付賃貸舗（施設）において賃貸舗（施設）部分のみ契約する事はできません。■広告有効期限／平成23年3月末日［ご案内とご注意］※所定の申込書および必要添付書類をご提出いただき、賃借人を決定します。※施設（店舗）の月額賃貸料等は、消費税額（5%）を含んでおります。※月額賃貸料の他に共益費が別途かかります。詳しくはお問い合わせください。※敷金は、賃貸料の6ヶ月分が必要となります。（住宅付店舗の住宅部分の敷金は家賃の3ヶ月分となります。）※住宅付賃貸舗（施設）の床面積は店舗のみの面積です。※平成23年1月11日現在の先着順受付店舗であり、すでに申込済みの場合はあらかじめご了承ください。

サンソウカン10周年を記念してお届けする 合同販促企画
動画で会社をPR!～大阪ビジネスTV～優秀賞が決定!!

中小企業の皆さんが制作してYouTubeにアップロードした動画を集めた動画サイト「大阪ビジネスTV」。
お互いのアクセス数アップにつなげることで、たくさんの方々に企業のPR動画を見てもらおうという合同販促企画を昨年も開催！
そして、エントリー動画63社88作品の中から3つのカテゴリで優秀賞受賞企業が決定しました！

http://www.sansokan.jp/cm2010/osakatv.html

二冠! 動画投稿企業アンケート部門 動画再生回数部門

世界に届け！ビックリ大阪

株式会社ピー・キューブ
小山 青志氏
http://www.pcube.co.jp/

私たちはテレビの番組の制作会社です。昨年、「動画サイトを使って関西をPRしよう」という新規事業を立ち上げました。今回応募したのは、「大阪ビジネスTV」の趣旨が弊社の新規事業に合っていたというのが理由です。とはいえ、もともと「人の心をつかむ映像を作るプロ」である我々が参加するのはどうかという迷いもありました。そこで、「スタッフが一人で予算をかけずに」作ることで同じ土俵に立とうと考えました。「世界に届け！ビックリ大阪」は、中国人のスー君が大阪についてお母さんへの手紙形式で語るという構成になっています。実際に見てもらうと、予算をかけずに作っていることがすぐにわかっていただけると思います。動画サイトを使ったPRは大手企業はすでに行っています。今回の私たちの受賞で、予算をかけなくても人の心をつかむ動画、つまりアクセス数の取れる動画を作れるということが証明できたのではないでしょうか。今後は中小企業に動画を使ったPRを提案していきたいですね。

動画投稿企業アンケート部門

Secret Agent

サンコーインダストリー株式会社
奥山 淑英氏
http://www.sunco.co.jp/

弊社の物流センターのウリは、「在庫管理がしっかりしている」ことと「即納できる」こと。これらを全国のお客様にPRしたいと取り組んだのが動画制作でした。実際にセンターに訪れることのできない遠方のお客様にも弊社の安心品質・安心即納を知ってほしい。社内で何度も会議をして構成を考えた結果、「見てもらうにはエンターテインメント性が必要」ということになり、「Secret Agent」という謎の集団が物流センターを調査するというSF映画のような設定になりました。オールキャストを社員にて撮影しましたが、仕上がりは、物流センターに興味のあるなしにかかわらず誰が見ても面白いものになったと思います。お客様が遠方から物流センターを見に来られたり、問合せを頂いたりと予想以上の反響がありました。

今後はパート2を企画中です。好評だった設定やキャストはそのままに、今度は本社の営業部、資材部をPRします。お客様だけでなく就職活動中の学生さんにも、より仕事や会社の雰囲気を知ってもらえればいいですね。

産創館スタッフが選んだビジネスに使える動画部門

新鮮野菜の凄さを「味覚」ではなく「視覚」で体感!?

ドクター・オブ・ジ・アース株式会社
(野菜ソムリエの店のら)
河村 賢造氏
http://www.dr-earth.co.jp/nora/

弊社は「野菜のソムリエ」として、鮮度・味、そして生産者の顔が見える安心感にこだわって野菜を販売しています。「農家の想いを直接消費者に伝える」手段として動画の必要性を日ごろから感じていました。「大阪ビジネスTV」へのチャレンジは、本格的に動画に取り組む良いきっかけになりました。

苦労したのは、「美味しさ」という味覚を視覚で伝えることの難しさです。ただ「おいしいですよ」と言うだけでは見ている方には伝わりません。試行錯誤する中で思い出したのが農家の方に教わった「新鮮なきゅうりは折ってもくっつく」ということ。農家さんと密な関係にある私たちならではのアイデアで、店舗や販売イベントでの販促方法が動画制作においても大きなヒントになりました。

今後は、ひとつひとつの野菜に焦点をあてたり、生産者さんにもご登場いただいてどんどん動画を増やしていきたいと思っています。消費者に野菜のおいしさを100パーセント理解してもらえるよう、生産者のこだわりをこれからも消費者に伝えていきたいです。

広告

広告

製造現場訪問記「ものづくりの心拝見」「製本」編

>>>縄田製本株式会社

「切った、張った」の業界をのぞいてみようと東住吉区を訪れた。と言っても、任侠の世界ではない。業歴75年の縄田製本が今月の舞台だ。製本の仕事は究極的には「切る、折る、貼る」に集約される。同社の工場では、学習参考書や家電の取扱説明書などが機械と職人さんの手で加工されている。

同社の強みは不適合品の少なさ。印刷会社から送られてきた大きなA1紙が本になるまでの各工程には、ズラリと検査装置が並ぶ。厚み、重量の検知器はもちろん、中綴に使う針金や紙の天地のズレを見張る装置までオールスターの顔ぶれだ。「不良品を未然に防止することが、顧客からの信頼を得られる理由」と縄田社長。

品質の管理には特に注力している。黒い表紙のかすり傷を無くす、ホチキス留め部分の黒ずみを防止するなど、食品並みの厳密さで製品をチェック。縄田社長が大手自動車メーカー出身ということもあり、ラインは一糸乱れず効率的に完成品を量産している。

今後は電子書籍化の潮流とうまく付き合いながら、オンデマンド分野でのサービスを拡大させる方針だ。派手な動きはせず、本業を堅実にと言いつつも、展開という名の新たな1ページを社歴に加える日も近いだろう。

今日の心作「感謝のなぞかけ」

「縄田製本の製品」とかけて
「勘がするどい妻を持つ男のアフターファイブ」ととく
そのこころは
「冊子がふくて、どこにもヨレ無いです（察しがふくて、どこにも寄れないです）」

大阪産業創造館
ものづくりチーム プランナー
竹内 心作氏

岡山県出身、元銀行マン。この春から製造業担当に替わり、工業高校の教科書片手に悪戦苦闘の日々。愛読書は「鬼平犯科帳」、座右の銘は「守破離」の、若年寄キャラがウリの28歳。

▲ヨット競技で「インカレ」を4連覇した眼力で、丁合の具合を確かめる縄田社長。

サンソウカン10周年記念 大創業祭
もれなくセミナー無料受講券をプレゼント!
キーワードキャンペーン

詳細・ご応募はWEBサイトから
http://www.sansokan.jp/keyword/

開催および受付期間 2011年 1/18(火)→2/15(火)

【本キャンペーンについて】
期間中に発表するキーワードを集めて言葉を完成させご応募いただいた方の中から、正解された方にもれなく、サンソウカン主催のセミナー1つを無料で受講いただけるペアチケットをプレゼントいたします。

b-platz press 2月号のキーワードは

ん

Information 大阪市からのお知らせ

平成23年度 市政モニターを募集します

アンケートへの回答、ご意見・ご提案の提出などにご協力いただく「市政モニター」を募集します。

応募締切 2月28日(月)
対　象 20歳以上(平成23年4月1日現在)で、市内にお住まいか、市内に通勤・通学されている方
募集人員 市民モニター250名、外国籍市民モニター20名、昼間市民モニター80名
任　期 平成23年4月から平成24年3月まで
謝　礼 アンケートの回答に対してお支払いします
問合せ 大阪市情報公開室広聴担当　TEL06-6208-7331
詳細URL http://www.city.osaka.lg.jp/johokokaishitsu/

なにわ商い繁盛塾

自分のお店を開業したい人と経営強化をめざす人のセミナー、店づくり相談会等を下記の日程で開催し、あなたのお店づくりをサポートします。

日　時 2月15日(火) 13:30～15:00 流行る店・流行らない店は色で決まる！
15:30～17:00 オンリーワンの飲食店デザイン
2月17日(木) 13:30～15:00 輸入ビジネスのABC
15:30～17:00 不況に打ち勝つ、店舗開業法
2月26日(土) 14:00～15:30 人気ブロガーが再び語る 流行っているお店の共通項は？
費　用 無料
場　所 アジア太平洋トレードセンター(ATC) ITM棟3F 商い繁盛館
申込み 電話またはFAXにてお申込みください ※先着順、定員になり次第締切
問合せ 商い繁盛館　TEL 06-6615-5210　FAX 06-6615-5265
詳細URL https://akinaihanjyokan.com/
※商い繁盛館では、他にも2月24日(木)11:00～18:00開催の「ネットショップ開業メッセ」等を開催しています。詳しくはホームページをご覧ください。

次号予告！ 2011年3月10日発行 b-platz pressは…

～汗と涙と愛に溢れた60日～
社員が変える 会社が変わる
「我が社を熱くする」プロジェクト大公開(仮)

社内の活性化や新商品開発など、現場の社員が自ら立てた目標に向かって悪戦苦闘しながらも取り組んだ2ヵ月間のドラマを追いかける。

b-platz press（ビープラッツプレス）

めざせ！日本一オモロイ行政情報

大阪市経済局の中小企業サポート拠点、大阪産業創造館が発行する月刊ビジネス情報紙「b-platz press」は毎月10日発行で、大阪市内の主要施設などで無料配布しています。「b-platz」とは「ビジネス情報の集積の場」の意味。「大阪が元気になるには大阪人が頑張っていることを伝えるのが一番」という理念のもと、大阪で活躍する元気でパワフルな経営者にフォーカスした記事を掲載しています。編集部ではビジネスに役立つ情報、ユニークなビジネスモデル、元気でカリスマ性のある経営者などの情報やご意見をお待ちしています。
e-mail：press@sansokan.jp

編集後記

裏表紙に掲載の株式会社ソリデックさん。取材にお伺いして知ったんですが、日本にある自動改札機は、切符や定期券を裏向きに入れても、斜めや横向きやどんな向きに入れようと必ず同じ方向に出てくるそうです！現金自動預払機（ATM）も、画面の視認性、文字の大きさの選択、テンキーの操作、騒音、熱、高さ、お札が出る角度のほか、ほこりがたまりにくく掃除しやすいといったメンテナンスのことまで考えられてデザインされているそうです。日本の製品って海外のものに比べて内部の見えないところまでこだわってつくられているそうですよ。日本のものづくりにバンザーイ＼(^o^)ノ

（はまー）

b-platz press編集部より 読者のみなさまへ

掲載している企業と読者の間で結ばれるいかなる取引・契約について、その内容及びそれに基づいて発生したいかなる事故・トラブルに関しても、大阪産業創造館は一切責任を負いません。

紙面広告

広告掲載についての詳しい情報はデイジーヒル株式会社のホームページ、もしくは電話でお問合せください。

デイジーヒル株式会社
http://www.daisy-hill.co.jp/ad.h
☎ 06-6536-3924

商談会

industrial products 工業製品 × plan 設計 × design デザイン

設計・デザインができる企業が大集合

工業製品の設計・デザイン・試作など、あらゆる設計課題にお応えします！

「工業製品×設計×デザイン」マッチング展

～設計・デザインができる企業が大集合！～

(株)ソリデックも出展！

家電製品や医療機器、携帯電話やIT機器などの工業製品・機器の設計・開発・デザインの部分請負から一括請負を行う企業が出展する商談会。各企業によるプレゼンテーションのほか、製品設計の流れやポイントを解説するセミナーも行う。

日 時 3月9日(水) 11:00～17:00 ※入退場自由・要予約
場 所 大阪産業創造館3F マーケットプラザ　費 用 無料

同時開催セミナー

イメージをカタチに！製品開発・設計におけるポイントとは？

開催時間 13:30～15:00 ※要事前申込

「何を解決するか」視点のものづくり

産業機器から健康・医療機器まで幅広い分野でデザインを軸とした製品開発全般をサポートしているソリデック。中でも得意としているのが、自動改札機や現金自動預払機（ATM）などの公共機器だ。誰でも使いやすいようにユニバーサルデザインが求められ、迅速な故障対応ができるよう「現場の人でも簡単にメンテナンスできるような設計・デザイン」も考えなければならない。必要とあれば、川上の商品のコンセプトづくりから関わり、川下の量産設計、試作までをサポートする。「デザインというと、中小企業の多くは形や色のことばかりを考えがちだが、われわれの仕事は、解決策をシステムや形にしていく問題解決型デザイン」と大内田氏。

工業デザイン領域では、ソリデックのような商品企画からデザイン・設計・量産までトータルでデザインをサポートする会社が増えてきているのが最近の傾向だが、そこで問われるのがコーディネート力だという。「出てきた課題に対しどう解決するかをジャッジし、ネットワークを活かしてコーディネートしていかなければならない。あらゆる技術に精通しているだけでなく、コミュニケーション力も大事な要素」と話す。

これまで既存の製品を小型化、高品質化することに長けてきた日本のものづくりに今伝えたいのが、「モノを売るな、ソリューションを売れ」ということ。「デザインはユーザーとのコミュニケーション。単にモノをつくるという発想ではなく、それによって何を解決するか、何を伝えるのかという視点に立ったものづくりができれば可能性は拡ける」とこれからもデザインで日本のものづくりを支えていく。

株式会社ソリデック
http://www.solidec.co.jp/
TEL 06-6838-3301
代表取締役 大内田 直氏

もともと大手電機メーカーでビデオデッキなどの設計を担当していた大内田氏。中小企業に対しては「トップ自らが経営戦略としてデザインを考える必要がある」とアドバイスする。

その他、製造業を対象に、さまざまなテーマでセミナー・商談会を開催

【府市連携セミナー】
より身近になった 画像処理技術とその応用

画像処理技術の精密加工、外観検査、物体認識などへの応用に興味を持つ企業を対象に、大阪府立産業技術総合研究所、大阪市立工業研究所による技術シーズ、応用事例について紹介するセミナー。

開催日時 2月15日(火) 13:00～17:00

【ものづくりセミナー】
塩化ビニル利用の実際と将来

生活雑貨や工業用途まで広く利用されながら、環境ホルモン、ダイオキシン問題などの安全性、リサイクル性に疑問を持たれている「塩化ビニル」をテーマに、その安全性、環境負荷の検証と塩ビを取り巻く今後の動向を解説する。

開催日時 2月18日(金)14:00～16:00

【ものづくりビジネスマッチング展】
ゴムに関する お悩み解決商談会！

各種合成ゴム製品の材料、製品開発・製造・加工をするものづくり企業が出展する商談会。新しい素材の情報収集やゴム製品メーカーと新製品開発に取り組みたい企業は必見。

開催日時 3月18日(金)13:00～16:30
※入退場自由・要予約

【ものづくり技術展示会】
大阪が誇るものづくり企業集積地 ～西淀川の優良企業が大集合～

クリーンFA関連機器・電池関連部品製造装置の設計製作、レアメタル化合物の総合メーカー、鋳造用木型樹脂型メーカーなど西淀川区内の企業が出展する商談会。各社独自の技術・商品について展示&プレゼンテーションを実施する。

開催日時 3月2日(水)13:00～17:00
※入退場自由・要予約

【ものづくりセミナー】
あっぱれEVプロジェクト ～電気自動車 Meguru～ 町工場のおやじ 電気自動車に挑む

大阪の中小企業4社が電気自動車を開発して話題の「あっぱれEVプロジェクト」リーダー淀川製作所 小倉社長によるセミナー。地場産業の再生・活性化をめざした電気自動車「Meguru」の開発秘話から今後の展開を語る。

開催日時 3月2日(水)13:30～15:00

【ものづくりトピックスセミナー】
次世代電気自動車(EV)の挑戦

注目を集める電気自動車の現状と国内外における開発動向を紹介するセミナー。中小企業が参入するための取り組みや、最近の電気自動車に関わる周辺技術の開発状況も紹介する。

開催日時 3月22日(火)14:00～16:00

発行所／〒541-0053 大阪市中央区本町1-4-5 財団法人大阪市都市型産業振興センター(大阪産業創造館) TEL 06-6264-9800 編集協力／デイジーヒル株式会社